Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 2437 de 2004

GAS LICUADO DE PETRÓLEO (GLP)

Envasado y distribución

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 12 de mayo de 2004

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante José Homero Mello.

MIEMBROS: Señores Representantes Nelson Bosch, Ruben Obispo y Juan C. Siazaro.

DELEGADOS DE SECTOR: Señores Representantes Gabriel Barandiaran y Felipe Michelini.

ASISTEN: Señores Representantes Washington Abdala, Ronald Pais y Jaime Mario Trobo.

INVITADOS: Por Acodike Supergas S.A., señores José Luis Coito, Gerente General; contador Álvaro Colazzi, Gerente Financiero; ingeniero Gustavo Portas, Gerente Técnico; Jorge Beiro, Gerente Comercial; Carmen Cazzuli, Departamento de Relaciones Humanas; y Daniel Bollargy, Jefe de Distribución y Ventas. Por Riogas, ingenieros Carlos Barboni, Presidente y Pablo Cardelino. (ver exposición)

Por los trabajadores de Acodike Supergas S.A., señores Roberto Carbajal, Riquel Farías y Milton Castellano, Presidente de FUECI. Por los trabajadores de Riogas, señores José Orognio y Oscar Lemos. (ver exposición)

Por la Federación ANCAP, señores Germán Riet y Sergio Pi. (ver exposición)

SEÑOR PRESIDENTE. (Mello).- La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene el agrado de recibir a una delegación de la empresa ACODIKE SUPERGAS S.A., integrada por el señor José Luis Coito, Gerente General, el contador Álvaro Colazzi, Gerente Financiero, el ingeniero Gustavo Portas, Gerente Técnico, el señor Jorge Beiro, Gerente Comercial, la señora Carmen Cazzuli, del Departamento de Relaciones Humanas y el señor Daniel Bollargy, Jefe de Distribución y Ventas, y a los representantes de la empresa RIOGAS, ingeniero Carlos Barboni, Presidente e ingeniero Pablo Cardellino.

Sabemos que se ha abierto un proceso nuevo en lo que tiene que ver con el gas licuado de petróleo, y vamos a escuchar las informaciones que nuestros invitados nos van a brindar.

SEÑOR COITO.- Agradecemos en nombre de la empresa que nos hayan convocado a esta Comisión. Hay varios motivos en los cuales basamos nuestro agradecimiento. En primer lugar, porque nos da la oportunidad de clarificar dudas que puedan tener sobre todo este teleteatro que se ha formado en materia del supergas. En segundo término, porque nos interesa responder a inexactitudes que se han expresado en las informaciones de prensa y en algunos trascendidos de gente que ha venido a esta Comisión y ha dado puntos de vista que no son los adecuados. Y, en tercer lugar, también nos interesa compartir las perspectivas de futuro energético que el país y los usuarios se merecen en su más amplio sentido.

ACODIKE es una empresa que tiene cuarenta y ocho años de actuación en el país. Nosotros, como empresa, hemos pasado cinco licitaciones públicas internacionales y, a lo largo de estos cuarenta y ocho años, hemos tenido dieciséis renegociaciones contractuales; en este momento, estamos en una de ellas. No conocemos los motivos por los cuales, en esta renegociación, el tema ha tenido el alcance, los intereses o los puntos de vista tan discordantes que se han planteado.

Como ustedes saben, el supergas es un producto que se maneja en un mercado cerrado, con precios monopólicos. Creemos que es bueno que, cuando se habla de los monopolios privados, establezcamos como premisa básica, para toda la exposición que podemos hacer, que el precio de venta al público es fijado por el Poder Ejecutivo. Lo fue así durante toda la historia del supergas y al día de hoy rige la misma disposición.

Por otra parte, el precio de la materia prima es dispuesto por el único suministrador -monopólico- que tiene el país, que es ANCAP. Se trata de un precio que ANCAP establece en forma privada, en función de todas las variables que los señores Representantes aquí presentes se imaginan -que es el precio del petróleo, los costos ANCAP, etcétera-, pero es un precio del que las distribuidoras solo se informan, no participan.

Asimismo, el producto tiene impuestos que lo gravan y esa es una disposición del Gobierno, en particular, del Ministerio de Economía y Finanzas; en un tiempo fue el IMESI, después pasó a ser IVA, etcétera, pero es un valor que determina el Ministerio de Economía y Finanzas. La última variable es el margen de comercialización de las empresas distribuidoras, que rige desde una licitación pública. Este precio está contenido dentro de esa licitación pública y a través de los años se ha ajustado en múltiples oportunidades por acuerdo de las partes.

Recordarán que el supergas tenía un precio en Montevideo y un precio diferente en el interior. No hace mucho tiempo, ANCAP llamó a las compañías distribuidoras para negociar a fin de lograr un precio único -igual que ocurre con los combustibles líquidos-; se uniformizó el precio del supergas en todo el país y se determinó cómo ANCAP absorbía esa tarifa.

No me voy a referir al último ajuste que hizo ANCAP, en una de sus últimas resoluciones de Directorio -que todavía no llegamos a comprender, y a la cual después me voy a referir- pero que llevó a cabo en forma unilateral.

Voy a contar las historias recientes. Hace dos años estuvimos en esta Comisión y recuerdo a algunos de los señores Diputados que estaban, como el señor Diputado Obispo. En esa oportunidad, nos consultaban acerca de cuál era la realidad que se vivía. Es cierto que los contratos genuinos de envasado y distribución -los históricos, llamaría yo- ANCAP los denunció. Fue en ese momento que estuvimos por acá y dijimos que estábamos a la espera de que nos convocaran a renegociar esos contratos y ver la realidad. En ese tiempo, entra en vigencia el órgano regulador, la URSEA y, a nuestro entender, ahí se produce un tema de competencias, porque hasta ese momento ANCAP era juez y parte, o sea, suministrador de materia prima y a su vez el que controlaba todo el envasado y la distribución, y cuando aparece la URSEA, el Poder Ejecutivo determina que será la Unidad Reguladora la que, a partir de su creación, establecerá las disposiciones por las cuales se va a desarrollar en un futuro el envasado, la comercialización y los detalles técnicos de la actividad del supergas. Pensamos que en ese momento ANCAP perdió parte de su rol y vino toda una negociación, a la que concurrimos de muy buena fe, y donde ANCAP más recientemente ha pretendido bajar su actividad de suministrador para ser envasador y, eventualmente, distribuidor.

Nosotros siempre hemos estado en comunicación y en una relación, diría que excelente con ANCAP y también con el Poder Ejecutivo. Y este tema que menciono se empezó a gestar desde la presencia del doctor Abreu en el Ministerio de Industria, Energía y Minería, posteriormente, durante todo el período en que estuvo

el doctor Bordaberry y, últimamente, con el Ministro Villar. El Poder Ejecutivo, a través de los tres Ministros, siempre indicó que su política era, por un lado, que URSEA estableciera las reglas de juego para la apertura del mercado y el tránsito de una libre concurrencia a una libre competencia y, por otro, que ANCAP -tenemos testimonios públicos de los Ministros que mencioné- debía hacer un llamado para concesionar sus plantas - plantas estas que, creo que lo mencioné en mi visita anterior, se hicieron en predios de ANCAP, en la licitación de 1977-, con construcción de obras civiles e instalaciones industriales por parte de la compañías distribuidoras; al cabo del mes de agosto de cada año, se hacía la reducción de todo lo que ANCAP fue pagando, año por año, y se bajaba del margen el monto de la inversión que el ente venía pagando.

Hemos venido con todos nuestros técnicos porque es enorme el cúmulo de inexactitudes en cuanto a los monopolios privados, a las ganancias de las empresas y a una cantidad de cosas. A nuestra empresa le interesa -hoy, o la próxima vez que nos inviten; digo esto, por razones de tiempo-, decir toda nuestra verdad. Utilizo el término "inexactitud" para no decir "falsedad" y para no decir "mala intención", pero realmente no llegamos a entender cómo se ha producido toda esta tormenta y toda esta situación adversa. Tal vez, por la importancia que tiene el supergas, se esté escondiendo alguna otra cosa que realmente tiene trascendencia en el país, y que creo que es una preocupación del sistema político en cuanto a alguna otra actividad en la cual la principal empresa del país, como es ANCAP, está incurriendo. El 7 de diciembre del año pasado se hizo una propuesta a la ciudadanía y esta respondió de una manera, por lo cual, por lo menos a nosotros nos gusta decir que el tema se laudó, pero el problema no se solucionó. Entonces, el país tiene pendiente la solución definitiva para posicionar, mantener y potenciar a la empresa ANCAP. Es una realidad en la que no intervinimos, pero fue un hito muy importante.

En febrero de este año empezamos el último tramo de la renegociación con ANCAP. Creo que se perdió la brújula y que en esas negociaciones no estuvo presente una verdadera aspiración de asociación sino que hubo, tal vez, una preocupación y alta sensibilidad de la empresa ANCAP de estar firmemente posicionada en el mercado de gas licuado. Obviamente, hay un dato que saben, pero me interesa que quede expresado por nosotros: en los ingresos del área de combustible de ANCAP, el gas licuado representa el 7%, en un esquema que es cerrado, que es monopólico general en el país para todas las energías. Además, en el mercado de los combustibles líquidos, operan cuatro sellos que tienen configurado todo el mercado, diría, en una forma dividida en función de las preferencias que los automovilistas pueden tener en cuanto al sello A, B, C o D. Cuando ANCAP empezó esta negociación reciente, de febrero hasta la fecha, estableció condiciones extremas para ella -tenemos documentación probatoria y grabaciones hoy acá-, para llegar a la conclusión de que por ser dueña de las plantas, cuando las termine de pagar porque hay un saldo pendiente, quería de Acodike no una asociación sino su absorción. Como ustedes imaginan, por el derecho que nos da la Constitución y la preferencia de nuestros usuarios, Acodike decía que sí a la asociación, pero no a la absorción. No quiero extenderme en este tema, pero pongo a disposición de los señores Representantes que están acá y de otros que estén interesados, toda la documentación correspondiente y los invito a concurrir a nuestra empresa para compartir con ustedes todo el material -porque hay más- a fin de comprobar todo lo que para nosotros es la auténtica verdad.

En este tránsito de la libre competencia, hemos dicho siempre a ANCAP y al Poder Ejecutivo, a los Ministros de turno, que había dos cosas que eran trascendentes para este Gobierno y para el que viene. La primera de ellas es una definición de política energética; el Gobierno tiene que decir cuál es la política energética. Les quiero comentar que ha ingresado gas natural -en ese sentido, podemos hablar en primera persona porque somos socios de una de las distribuidoras, Gaseba Uruguay S.A.- sin que el país hubiera definido en esa materia una política energética. La segunda cosa que siempre he dicho en todos los lugares es que debe privilegiarse al usuario, pero no "marketineramente" -y disculpen porque voy a usar una cosa con la que no quiero ofender- y tampoco políticamente. Doña María y el usuario final del GLP, de la Ecosupra o de lo que sea, deben estar defendidos recibiendo el mejor servicio al mejor precio. En ese camino siempre van a encontrar a Acodike.

Me duele cuando tengo que hablar de este tema. Hemos tenido dos últimas resoluciones de ANCAP, pero en particular nos duele que a una empresa que después de cuarenta y ocho años de actuación, sin ningún tipo de observación de ningún Gobierno ni siquiera del proceso, con la preferencia que los usuarios nos han otorgado -el Gerente Comercial tiene la documentación allí para exhibirla-, sin haber sufrido ningún tipo de quebranto económico ni un cheque rebotado, ninguna cosa de estas que pudiera en alguna medida afectar la imagen de la relación comercial entre la empresa y ANCAP, le pidan por un lado garantías para efectuar la entrega de productos -tenemos un "crédito"; entre comillas porque no es un crédito- a servicios oficiales, sanatorios,

unidades militares, etcétera, por cuenta corriente. Entonces, que pidan garantías, que rebajen de forma unilateral de nueve a siete días el pago de esas facturas que no cubren ese producto que está en la actividad y que en la última de las resoluciones nos intimen al desalojo de la planta.

Señores Representantes: ¡Acá hay una perversidad! ¡Hay un dolor! Si el sistema político no nos respalda y nos restaura esta situación nos vamos a ver obligados a pedir derecho de amparo porque esto es una vergüenza, es una situación unilateral. No quiero expresar calificativos pero comprendan que me llega un cierto dolor en nombre de esta empresa que ha dado todo por el país y ha cumplido perfectamente toda su actividad. Pero no concibo que unos señores o tal vez un señor -uno solo- haya tomado esta actitud tan violentista que creemos que no se ajusta a la dimensión del negocio ni a la realidad de la actividad comercial.

Quiero decirles que nuestros Gerentes están a la orden para contestar toda las preguntas que nos quieran hacer cuando llegue el momento y les agradezco por esta invitación que nos han formulado.

SEÑOR BARBONI.- Es un gusto estar en esta Sala con los señores Diputados y con quienes están compartiendo esta problemática con nosotros.

Voy a procurar no reiterar algunos elementos que se han manejado, pero sí quiero trasmitir tres o cuatro conceptos que para nosotros son básicos; quizás algunos ya los dijimos en la primera comparecencia, pero los resumiremos.

Creo que es muy importante para abordar este tema partir de cómo se llega a esto. ¿Cuáles son las circunstancias reales que hay que resolver a partir de dos situaciones que son las mas relevantes y determinantes? La primera de ellas es el cambio de un marco regulatorio en el cual se vaya a regir esta actividad. Hemos hablado abundantemente de esto, no solo acá sino en otros ámbitos; inclusive hemos invitado gente del exterior de muy prestigiosas empresas para abordar cómo fue enfocado por parte de la URSEA ese cambio de marco regulatorio al gas licuado. No nos queremos extender en esto porque no es el tema de hoy. Por lo tanto, lo dejaremos de lado, pero tiene una enorme significación desde el punto de vista de la actividad en general y principalmente para quienes son sus destinatarios, los clientes, a quienes todos debemos nuestra preocupación.

Simultáneamente, también se da la circunstancia de que finaliza un período contractual. Entiéndase que el propio contrato prevé su renovación, pero también su denuncia, camino que elige ANCAP.

Son dos circunstancias muy fuertes y obviamente asumimos la necesidad de encararlas tomando como referencia el objetivo que decíamos recién. Hemos nacido a partir de una licitación convocada por ANCAP en la que participaron varias empresas. Riogas propuso el menor precio en esa oportunidad cumpliendo con todos los requisitos y de ahí en adelante nos focalizamos en el cliente, como no podía ser de otra manera, porque nacimos en la competencia y lo que sabemos es competir.

Hago un paréntesis para decir que cuando se dice que acá hay un "duopolio" porque son dos empresas con participación similar en el mercado, primero que nada hay que decir a quienes hacen esa manifestación que así se quiso. Esa fue la decisión que tomó ANCAP, definiendo dos empresas en un mercado monopólico, además, con una cantidad de especificaciones en las que nos teníamos que enmarcar. Por lo tanto, frente a esas participaciones parecidas, con similares ofertas, bajo similares reglas, no es de extrañar a nadie que, si no se hacen las cosas mal por parte de alguien, se obtenga lo que se obtiene.

Otro elemento a tener en cuenta es que ese desarrollo o enfoque de mercado permite un crecimiento del producto más que significativo, llegando a tener casi cien mil toneladas por año, a partir de una referencia que era del orden de treinta y cinco mil, fundamentalmente en base a indicadores de conformidad, de satisfacción, de penetración que se recoge de todas las encuestas que se realizan en los clientes. Es decir que llegamos a una situación en la cual se ha cumplido un proceso que fue diseñado por el Estado, desde su organismo público que es la empresa ANCAP, y que ha sido satisfactorio por todos los indicadores que se revelan. Es muy importante resaltarlo, porque a la hora de resolver esa nueva variable, que es el cambio de marco regulatorio y la posibilidad de denuncia del contrato, suponíamos que a la luz de todos estos elementos que antecedían se iban a contemplar determinados cambios que el país se estaba proponiendo y no descartábamos que se abriera el sector del gas licuado, sino que lo asumíamos y lo entendíamos razonable. Nacimos y nos preparamos siempre para la competencia y la entendíamos razonable. Lo que sí no

esperábamos era que se generara una situación como la que se fue ocasionando con el paso de los días y de los meses.

Aceptamos los cambios que introdujo la URSEA dentro del marco regulatorio, dado que no corresponde otra cosa. Sin embargo, cuando pasamos al otro tema, encontramos serias dificultades de consensuar, no solo un futuro común, que era la primera intención que visualizábamos con ANCAP, sino una falta de coincidencia en la definición de ese futuro común, que fue lo que más nos afectó.

Las empresas somos entidades que nacemos para asumir el riesgo, en mayor o menor grado -de acuerdo con las regulaciones vigentes-, mediante las inversiones en capitales, el desarrollo de los recursos humanos y otras habilidades que se van dando de acuerdo con las circunstancias, a fin de poder captar y satisfacer a los clientes. De eso vivimos, eso justifica nuestra esencia de ser y lo que nos cuesta mucho es aceptar que eventualmente se nos afecte esa finalidad principal, que nos da la razón de ser en una sociedad, por elementos ajenos a la voluntad de los clientes. En definitiva, son ellos los únicos jueces nuestros, son ellos para quienes nacimos y a los cuales nos debemos y somos nosotros quienes tenemos que aceptar su juicio, sobre todo cuando no nos gusta, porque eso nos está indicando que tenemos cosas que corregir y mejorar. Pero cuando viene desde otros ámbitos la dificultad para seguir adelante, ahí sí nos sentimos un poco desamparados, porque no estamos preparados para eso. Quienes hemos nacido en la competencia y enfocado como norte los mercados, nos encontramos en una situación muy difícil, como en este caso. No quiero hacer referencia a responsables, porque quizá nosotros también tengamos alguna responsabilidad; no nos consideramos eximidos de ella. Se ha hablado de que hemos sido intransigentes en algún aspecto. Tenemos claramente documentado que hemos explorado todas las vías de negociación que se nos han planteado, algunas de muy difícil tránsito para una empresa privada que está diseñada para moverse con ciertas flexibilidades en el marco de sus acciones en el mercado. Igual seguimos adelante en su exploración con vistas a lograr algún tipo de consenso con ANCAP, y nosotros no fuimos los que nos retiramos de las negociaciones. Inclusive, Riogas llegó hasta asumir una situación de la mayor flexibilidad posible para tratar de evitar confrontaciones. De todas maneras, no fue posible consensuar, porque se dieron por terminados los plazos cuando quedaban uno o dos puntos por resolver. ANCAP unilateralmente resolvió cortar las negociaciones y pasó a las definiciones que conocen en cuanto al establecimiento de plazos, entre ellos el de un eventual lanzamiento de las plantas. Ustedes tienen la posibilidad de captar lo que eso por sí solo significó para nosotros; no voy a abundar en eso, pero era un elemento que no esperábamos.

Frente a esa circunstancia y después de transitado todo ese recorrido con esta disposición y esta incapacidad -reitero que nos hemos posicionado para otras cosas-, ¿cuál fue nuestra referencia a partir de ese momento? Únicamente pedir tiempo. ¿Por qué? Porque no nos concebimos fuera de las actividades que estamos realizando pero, sobre todo, porque no lo concebimos si no nos echan los clientes. Alguien ha dicho que estamos ante un "commodity", porque el supergas lo envasamos nosotros. Sin embargo, Riogas no lo ve así y Acodike coincide -estos conceptos los dijimos-, y tampoco lo concibe así la Asociación Iberoamericana de Gas Licuado ni la Asociación Mundial de Gas Licuado que representa a todas las empresas, no solo a las grandes sino también a las medianas y a las pequeñas. Estas Asociaciones reconocen y recomiendan la unicidad del envasado y la distribución, que permiten dar un mejor servicio integral al cliente y garantizar en forma indiferenciada la responsabilidad del envasador y distribuidor respecto al cliente final. Esto es fundamental para los clientes, teniendo en cuenta que se trata de un producto que tiene sus elementos de cuidado. En definitiva, cuando la responsabilidad está unívocamente determinada, es ahí donde se asume y se recogen los beneficios a partir del cliente

Esa unicidad de envasado y distribución nos lleva a la necesidad de demandar tiempo, frente a esa situación que relataba, para volver a construir una planta de envasado, ahora en terreno propio. Habíamos diseñado, buscado la tecnología, asumido su riesgo de implantación, construido y actualizado permanentemente la planta de envasado que hicimos en terreno de ANCAP, y ahora estamos más que en condiciones de volver a realizar otra. Para eso se precisa un tiempo mínimo de un año, aunque el tiempo medio es de dieciocho meses. Ese fue nuestro único planteo. Obviamente, no es lo que esperamos ni lo que nos gusta; esto es un paracaídas. Y uno se sube a un avión para llegar a destino y no para tirarse en paracaídas. Pero si no tenemos ese paracaídas, realmente, no solo pierde la empresa; entendemos que en esa situación el que más pierde es el cliente. ¿Por qué? Porque la apertura es algo muy bueno y creemos en ella. Consideramos que, inclusive, eso estimula a las empresas a ser aun mejores frente al cliente. Pero, en este caso, si no se resuelve esta situación o se otorga ese paracaídas, entonces las empresas nos veríamos obligadas a ser sustituidas, por lo menos en uno de los sectores principales de nuestra actividad y, consecuentemente, no se estaría ampliando la oferta;

no se estaría cumpliendo el principio rector que movió a toda esta política, que era abrir el mercado y aumentar la oferta. Simplemente se estaría sustituyendo a dos empresas privadas que exitosamente han logrado los mejores índices de reconocimiento y penetración de mercado y a un precio, medido como margen de envasado y distribución, que es el menor de América Latina y de los menores del mundo. Aclaramos que ese margen es el valor neto que toma la empresa; no es el precio que cobra al público puesto que este luego tiene que pagar el precio de la materia prima que le compra a ANCAP. Y eso se da, inclusive, más allá de que tenemos los mejores indicadores objetivos de varias encuestadoras en cuanto a calidad y confiabilidad del0 servicio.

Entonces, si no se permitiera continuar todo el vuelo hasta destino, es decir la reconversión de las empresas en el nuevo escenario, con el nuevo marco regulatorio y bajo el nuevo relacionamiento con ANCAP -sea este cual sea-, o si no es posible el consenso y ese paracaídas para hacer nuestras propias plantas, si no se diera uno de esos dos escenarios, el tercero es simplemente una sustitución de dos empresas privadas -por lo menos en uno de los sectores claves de la actividad- por la empresa que dispone del producto y la titularidad aún no efectivizada de las plantas de envasado, porque de hecho no se ha finalizado y queda una importante suma a amortizar.

Esa es la inquietud que tenemos. Seguimos bregando porque haya un acuerdo que permita la continuidad de algo en lo que nosotros hemos puesto todo nuestro conocimiento, nuestro riesgo y nuestro capital, que son las actuales plantas. Pero si esto no fuera posible, creemos que somos más que merecedores -no por nuestros propios méritos sino también en beneficio de los clientes- de tener ese paracaídas al que hacía referencia.

Les agradezco la atención, y quedo a las órdenes.

SEÑOR BARANDIARAN.- Estoy aquí como Diputado suplente y quizás no haya estudiado lo suficiente este tema que, realmente, me tiene confundido, porque lo he venido siguiendo mucho a través de los medios de comunicación y me han surgido dudas sobre las que ahora tengo la oportunidad de hacer algunas preguntas.

En primer lugar, se dice que los márgenes son los más chicos de América Latina. Sin embargo, en el último año el precio del supergas ha aumentado mucho. Estamos a la víspera de un invierno, que se ha venido dilatando porque el frío todavía no ha golpeado nuestras puertas, pero cuando llegue, el tema del supergas estará presente, inclusive porque ustedes han hecho un trabajo que ha logrado que ese sea el combustible más popular, principalmente en lo que tiene que ver con la calefacción. La gente que tiene dinero pone calefacción central, mientras que el pobre compra una estufa y carga la garrafa. Entonces, en la medida en que uno sabe que el precio de la garrafa es muy importante en invierno, principalmente para el bolsillo de los consumidores, me gustaría saber por qué razones ha aumentado tanto.

En segundo término, me da la impresión -corríjanme si estoy equivocado- de que lo que se quiere hacer es suplantar lo que estas dos empresas han venido desarrollando en lo relativo al rellenado de las garrafas, es decir, en un aspecto muy importante por la seguridad, porque cuando el consumidor compra el producto no solamente está adquiriendo lo que tiene adentro, el "commodity", sino también el mantenimiento del objeto que está poniendo en su casa, que si no está en buen estado puede provocar accidentes. Me consta que estas dos empresas han venido desarrollando esto en régimen de competencia, y aunque hoy las veo sentadas en el mismo lado, también me imagino que se pelean por los clientes. A mi juicio, hoy se está procurando suplantarlas por un único productor y, en los hechos, da la impresión de que esto podría llegar a significar que una empresa que hoy no está operando se extendería en un área que volvería a tomar como monopólica.

Quiero formular una tercera pregunta. Hace pocos días escuché al señor Sanguinetti, ex Presidente de ANCAP, decir que podría haber modificaciones que bajarían el precio desde un precio tope hacia abajo, dando a entender que no habría un precio básico del producto que vende la empresa. Lo dijo en una radio y cuando lo escuché, pensé que podría haber algún cambio adicional, como por ejemplo, la libre importación del producto; de lo contrario, siempre va a estar el tope hacia abajo del precio al que vende ANCAP.

Por último, quiero plantear una duda que también me surgió escuchando el reportaje mencionado. Ustedes son empresarios desde hace muchos años y no voy a poner en boca de ustedes lo que a mí me pareció, pero quiero compartir lo que pensé cuando escuché ese reportaje en una radio de Montevideo. Me dio la sensación de que se quería sacar del mercado dos empresas, es decir, suplantarlas, sin muchas razones o justificaciones

desde el punto de vista de la necesidad del mercado. Entendí que se decía: "Esto es así porque sí y quiero que se haga así". Reitero que no quiero poner en boca de otros lo que fue mi impresión, pero mi pregunta concreta es si, como empresarios que hace años que han desarrollado un mercado -porque tal vez hace cuarenta o cincuenta años en Uruguay no se sabía lo que era una garrafa-, se sienten así. ¿Ese es el sentimiento que tienen o se sienten en un proceso en el que estos son los dolores de parto de nuevas reglas de juego en el mercado, por las que se está pasando de lo que era una situación determinada, con empresas que ya están instituidas, a otra más abierta?

SEÑOR COLAZZI.- En primer lugar, con respecto al precio del GLP quiero reafirmar -como ya fue dicho- que en el Uruguay este tiene, básicamente, tres componentes: el que podemos llamar precio ANCAP, un margen de comercialización bruto -que es el que reciben las distribuidoras- y los impuestos. El Poder Ejecutivo siempre ha fijado el precio final, como ocurre con otros combustibles, y a través de los sucesivos contratos lo que se ha negociado con ANCAP es el margen de comercialización de las empresas. Obviamente, la diferencia entre el precio final y ese margen es el precio al que las empresas compran.

Obviamente, las empresas no tenemos ningún poder para fijar ese precio final. Lo que nos ha ocurrido en los últimos cinco años es que, si analizamos la evolución del precio de los combustibles y, sobre todo, si nos paramos a partir de la crisis del petróleo en el año 1999 -teniendo en cuenta que en los precios está incidiendo el petróleo y el tipo de cambio del dólar- podemos comprobar que venía pareja hasta un determinado momento, en el año 2001. A partir de 2001, los precios del GLP y del queroseno -que son energéticos de primera necesidad, que se utilizan en el 95% de los hogares- han tenido un crecimiento muy por encima del resto de los energéticos. En estos cinco años, el precio de la energía eléctrica creció un 83%; el gas manufacturado por redes, un 100%; las naftas, un 140%; el dólar -como otra variable-, un 150% y el GLP un 250%. O sea que lo que usted preguntaba respecto al tema precios es una realidad, pero su fijación no depende de las empresas distribuidoras.

Hago hincapié en la evolución de precios, porque a partir de 2001 la gráfica muestra un crecimiento realmente muy por encima en lo que concierne al GLP. Eso trae aparejada una rebaja en el mercado. Al perder competitividad el GLP, se produce una involución a nivel del mercado. Las cien mil toneladas mencionadas por el ingeniero Barboni correspondían a 1999, pero hoy son ochenta y seis mil. Ha habido una caída del 14% en el mercado y una de las principales causas de esa baja es el precio.

SEÑOR TROBO.- ¿Tienen identificado el lugar geográfico de la caída de ese mercado? ¿Dónde ha sido mayor?

SEÑOR COLAZZI.- La caída del mercado ha sido general. Lo único que ha ocurrido es que en el interior del país la caída ha sido un poco menor que la caída que hubo en la capital.

SEÑOR BEIRO.- La caída fue a nivel general. Indudablemente, en algunas zonas competimos con otros energéticos de una forma diferente, como por ejemplo con el gas que suministra Gaseba en Montevideo o Conecta en la Costa de Oro, mientras que en Paysandú ya desde hace cinco años cuentan con gas natural.

A eso hay que sumar un tema que no es menor: las fluctuaciones que pudieron ocurrir desde noviembre de 2001 cuando el país tuvo que enfrentar el problema de la aftosa y, al cerrarse fronteras, ANCAP determinó -este fue un requerimiento del Poder Ejecutivo- que era necesario canjear los envases de garrafas uruguayas por garrafas brasileñas, en frontera, lo cual se hizo. Las dos empresas distribuidoras cambiamos 43.000 envases. Hoy estamos luchando con las grandes diferencias de precios, justamente bajo este enfoque que está haciendo el contador Colazzi en cuanto a la evolución -a nuestro juicio absolutamente desmedida- que ha tenido el gas licuado en Uruguay. A título de referencia, quiero decir que hay $ 100 de diferencia en la frontera con Brasil -más barato el supergas brasileño- y, ¡cuidado!, hace ya bastante tiempo que ese país liberó aquel subsidio famoso de canasta y todo aquello ha quedado por el camino. Hoy son precios reales de comercialización y de competencia. A nivel de Argentina tenemos una diferencia de $ 74 por garrafa, aunque el río Uruguay es una valla importante para que no nos invadan desde ese lado también.

SEÑOR COLAZZI.- Quiero poner énfasis en las consecuencias que tuvo esta política del Poder Ejecutivo en cuanto al precio del GLP, en cuanto a la pérdida de competitividad de este energético y a la caída que tuvo en el mercado que alcanzó a un 14%.

Como dijo el señor Diputado, el Presidente saliente de ANCAP hablaba de bajar el precio de este energético. Eso está escrito en la resolución de Directorio a la que se refirió nuestro Gerente General. Lo que dispuso ANCAP en forma unilateral fue la rebaja del margen de comercialización y, evidentemente, hasta ahora esa rebaja ha quedado en ANCAP. Si el precio de venta menos el margen fija el precio de compra de las empresas, obviamente que al rebajarse nuestro margen estamos comprando un GLP más caro. Esa rebaja en el precio es de aproximadamente un 1%. Lo que pasa es que nuestro margen es muy pequeño dentro de la cadena de valor. Yo traje una gráfica en la que se muestra que a nivel de toda América y de muchos países del mundo, Uruguay es el que tiene el menor margen de comercialización, un nivel de impuestos bastante alineado -en el caso del GLP-, el costo de la materia prima más caro, inclusive si consideramos a Japón, donde el precio de la materia prima asciende a US$ 380 la tonelada y los impuestos son US$ 780, mientras que el margen es US$ 1.440.

Por último, como se ha hablado mucho de la rentabilidad de estas empresas, quiero decir que desde 1999 a la fecha el margen de comercialización ha tenido una caída muy importante. Deseo dejar en claro que el aumento del precio final no implicó un aumento de la rentabilidad de las empresas sino que, por el contrario, hizo caer el mercado, la rentabilidad. Hoy el margen tiene un peso en la cadena de valor muy diferente. Siempre fue 40-40-20 -materia prima, margen e impuestos- y hoy estamos en una relación de 61-19-20, o sea que prácticamente estamos en la mitad.

SEÑOR CARDELLINO.- Aunado a los números impactantes en cuanto a las variaciones de los precios relativos, hay que ver los valores absolutos que ese cambio implicó para la población. Se preguntaba por qué se habían producido esos aumentos sostenidos, estableciendo un diferencial entre el supergas y otros energéticos, particularmente los salidos de la refinería. También había una razón de estructura de costos y se aludía a un subsidio cruzado que en un momento se manejó que había hacia el GLP en el mercado residencial y hacia el fueloil en el mercado industrial. Basta ver los números para ver que ese subsidio se eliminó, si es que existía, pero ese encarecimiento del supergas en términos absolutos respecto a otros energéticos no implicó que apareciera un energético con menor precio para la gente que lo utilizaba. Entonces, esa merma de mercado significó menos gente utilizando energía y calefaccionándose en invierno, porque si bien, por ejemplo, la electricidad subió menos que lo que subió el supergas, no están al mismo nivel de precios. Es decir que aún hoy sigue resultando más caro al usuario calefaccionarse con electricidad que con supergas; mucho menos que antes, pero sigue siendo más caro. El gas natural, a los niveles de consumo de una familia tipo, que en invierno puede llegar a tres garrafas, no tiene niveles de precio competitivos: empata o está un poco más caro. Entonces, es importante también considerar que las versiones relativas implicaron para el consumidor de niveles socioeconómicos medio y medio bajo una pérdida de calidad de vida, porque esa baja de consumo de supergas no fue sustituida por otro energético.

SEÑOR OBISPO.- Este tema del GLP ha estado presente en la Comisión de Industria hace mucho tiempo; dos años o más. Por un lado, porque es un combustible que se ha extendido, por suerte, y por otro, porque se reconoce que las empresas han hecho una distribución excelente. En el acta del Directorio de ANCAP, precisamente, se reconoce la eficiencia en la distribución.

Por supuesto, nosotros compartimos el criterio de que al país le ha faltado una política energética, o sea, definiciones de objetivos, y la demostración de esa carencia queda de relieve en el tema del GLP, porque si no, no se hubiera procedido a la prórroga de los contratos para que después el Poder Ejecutivo tomara una decisión distinta a la de ANCAP. Me parece que este tema pudo haber tenido una definición distinta dentro de la negociación porque, más allá del respetar los derechos de la empresa pública, se han generado algunas situaciones que deberían haberse solucionado.

Creo que es muy responsable, desde el punto de vista de las empresas, pedir un plazo razonable para reubicarse. Eso siempre fue lo que se nos pidió: tener un horizonte para que las inversiones pudieran realizarse de acuerdo con cada situación. No compartimos el plazo que se puso porque nos parece que no se ajusta a esta situación.

Por otro lado, hace una semana, el señor Ministro nos trasmitió, durante la última conversación que mantuvimos, que las opciones estaban desde el Poder Ejecutivo, que no compartía la asociación mixta, que es un criterio del Poder Ejecutivo, pero que iba a transitar la solución para que ANCAP hiciera el envasado, cosa que el Directorio defendió en esta Comisión. Uno de los argumentos que dio desde el punto de vista empresarial fue que si se respetaban las inversiones, ANCAP había sido una de las que había hecho inversiones y era la que tenía el producto, como que el derecho al envasado se basaba en las inversiones propias de la empresa. Asimismo, el señor Ministro nos dijo que en caso de que ANCAP resolviera sobre el envasado, ese saldo de US$ 2:500.000 -no sé si es esa la cifra exacta- se haría efectivo, o sea, se cancelaría, y que la distribución se haría mediante un llamado a licitación. Entonces, me interesa que quede asentado en la versión taquigráfica cómo ven las empresas aquí presentes su situación a partir de la distribución -o sea, cerrando la etapa del envasado, que supuestamente la haría ANCAP, por lo menos es lo que ha trascendido- en caso de que participen otras empresas en esa tarea, como Megal o DUCSA, porque también se ha dicho que ANCAP ha hecho una experiencia muy positiva con respecto a DUCSA, lo que puede utilizar en la distribución del GLP.

También está en juego el personal. Aparentemente, ANCAP se haría cargo de parte de ese personal. En este sentido, quisiera saber cuál es la situación. Hemos escuchado hablar de cuál sería el destino de ese personal, pero nos gustaría conocer la visión de las empresas con respecto a su destino y al de su personal.

SEÑOR TROBO.- No voy a hablar en la misma dirección, sino que voy a ir más allá. Creo que la ANCAP está cometiendo un gravísimo error político de empresa y, además, desde el punto de vista de la gestión, un error estratégico brutal porque el mercado está abierto y porque el gas no se puede importar simplemente por capricho del Poder Ejecutivo. Se quiere defender lo último que la empresa tiene, que es el monopolio de la provisión de un tipo de producto, y creo que tendríamos que estar discutiendo cómo aterrizamos en un mercado abierto para tratar de que los consumidores -lamentablemente en Uruguay, como los consumidores no están organizados, no demandan mercado abierto- sean los mayores beneficiados. Lamentablemente, la política que se ha llevado adelante es un contrasentido, o sea, va hacia un monopolio, cuando hay que ir hacia una apertura. Es un juicio de valor.

Tuve que salir de esta Comisión unos minutos, porque en otra se estaba tratando un proyecto que yo había firmado y presentado junto con el señor Diputado Bosch, que tiene que ver con un régimen de facilidades para el impuesto de Primaria, pero según pregunté, aquí no se tocó un tema que me importa mucho que se hable porque se ha generado toda una sospecha en torno a una ganancia injusta y oculta que tienen las empresas comercializadoras del producto en relación con los restos que quedan en los envases. Me parece que es muy importante que la Comisión cuente con esa información porque uno de los justificativos de la argumentación para ir hacia el monopolio es que hay un beneficio ilegítimo que, en todo caso, se convertiría en legítimo si lo tiene ANCAP. O sea, es ilegítimo porque lo tiene un privado, pero es legítimo si lo tiene una empresa de capital estatal. Para mí no es justificativo, pero es un dato que tenemos que tener sobre la mesa, porque si a alguien tuviera que beneficiar eso, no es a la empresa, sino al consumidor, y en todo caso, si estuviera ese problema, deberíamos arbitrar un mecanismo para que los consumidores tuvieran un mejor precio. Creo que este es un tema central, sobre todo porque tenemos que ver qué instrumentos podemos utilizar para defender a los consumidores, que es lo que creo que tenemos que hacer.

SEÑOR PAIS.- Agradecemos a la Comisión que nos permita esta participación.

Como estábamos presidiendo la Comisión de Hacienda, no pudimos estar presentes en la primera parte de la exposición que realizaban los señores invitados.

Comparto completamente el juicio de valor del señor Diputado Trobo en cuanto a las decisiones o contradecisiones, marchas y contramarchas que ha tenido este tema por parte del Directorio de ANCAP y también a las notorias discordancias que ha existido con respecto al Poder Ejecutivo.

Lo que quiero preguntar tiene relación con dos temas que me parecen importantes. Reiteradamente, hemos escuchado en distintas exposiciones que la excelencia del servicio, que creo que es notoria para los consumidores en todo este proceso, se debe a que se garantizan, fundamentalmente, las condiciones de seguridad. Entonces, lo que quiero preguntar es si el envasado y la distribución son separables; si eso no

vulnera las condiciones de seguridad y las garantías que pueden dar los fabricantes y los envasadores y distribuidores del producto; cómo es el sistema a nivel internacional; si existen experiencias de que se haga el envasado por un lado y la distribución por el otro y, por el contrario, si existen otros países que también reúnan el mismo proceso, envasado y distribución, y cuál es más satisfactoria en la experiencia internacional.

Hay otro tema que me parece muy importante. Acá se ha hablado por parte del Presidente saliente de ANCAP, de que este es un producto que utilizan las capas más bajas de la población; estoy de acuerdo con eso, sobre todo a partir de los aumentos que ha tenido el queroseno, que han sido realmente muy importantes. Quisiera saber hasta dónde está influyendo el costo de la materia prima con referencia al precio final del producto. Es decir, el monopolio de ANCAP establece que el costo de la materia prima sea muy importante, entonces, me gustaría saber si los invitados tienen datos de cuál es la comparación del precio de la materia prima a nivel internacional y, también -para desmitificar esto-, cómo están los márgenes que se obtienen por las empresas distribuidoras, es decir, los márgenes de comercialización en el Uruguay, con respecto a otros países de Latinoamérica.

Me parece que son datos relevantes que, de alguna manera, nos van a enriquecer en el juicio final sobre este tema.

SEÑOR ABDALA.- Yo era de los que creía que el corazón del Gobierno tenía un alma liberal; ahora he descubierto, a instancias de este conflicto, que tiene un alma estatizante o parcialmente estatizante.

No estoy en la etapa de diagnóstico, lo que me importa es ver cómo se va a destrabar este asunto. Tenemos una posición A) del señor Ministro, es decir, una determinada posición del Poder Ejecutivo; tenemos una posición B) dentro del Directorio de ANCAP, que es difusa, con distintos planteos -no veo unidad de criterio- y una posición C), ya que en el Parlamento uno más o menos intuye los distintos pareceres. La pregunta es ¿cómo creen que se va a resolver esto? ¿Por dónde tenemos una línea de solución? ¿Si solamente tiene que ver con el tema del plazo, del tiempo que ustedes están necesitando o si, a su vez, hay alguna contrapropuesta? Yo soy muy pragmático. A esta altura, lo que quiero es ver cómo salimos de este lío y de la mejor forma posible, es decir, que el sistema funcione, que el consumidor se beneficie y que las empresas, si son eficientes -como lo han sido hasta el presente-, sigan operando en el mercado. No tengo demasiada vuelta. Quiero ver cómo salimos de este lío todos de la mejor manera posible.

Quizás, ustedes tienen alguna idea o algún mapa de ruta, que es lo que realmente quiero oír.

SEÑOR COITO.- Quisiera responder al señor Diputado Barandiaran, quien dijo que sintió una versión de prensa en la radio y que la sensación que le quedó, después de escuchar las declaraciones del Presidente saliente de ANCAP, era que quería liquidar a estas empresas. Tengo que decirle que en el seno de ACODIKE, efectivamente lo sentimos así. No solo fue ese día por la radio; tuvo varias actitudes, en varios lugares distintos, donde le dijo directamente a nuestro Presidente -quien tiene una trayectoria en la vida comercial del país-: "Con ustedes no hay más nada que hablar"; eso fue así. En todas las negociaciones que hemos tenido, también nos dijo cosas similares. Así que con respecto a si el objetivo del Presidente saliente era que nuestra empresa desapareciera, yo voy a responder por lo menos por ACODIKE SUPERGAS S.A., de que así era.

El señor Diputado Obispo nos ha hecho unas cuantas preguntas, que agradezco y quisiera no olvidarme de ninguna.

En primer lugar, nos habló de las prórrogas. En ese sentido, las sucesivas prórrogas del Poder Ejecutivo nunca fueron responsabilidad de las compañías distribuidoras; siempre estuvimos a la orden del Poder Ejecutivo, de ANCAP y de todos los organismos que intervenían a los efectos de las prórrogas. Si leen detalladamente los considerandos, verán que no hay ninguna responsabilidad de las compañías distribuidoras. En primer lugar, porque no estaba la normativa de la URSEA, los reglamentos. Como decía el señor diputado Abdala, la pregunta es ¿cuál es la salida a este tema? ¿Cómo es el tránsito de un esquema cerrado a un esquema abierto? Pregunta que hoy todavía está pendiente, y nos la tenemos que hacer todos, para bien de todos y, en particular, del usuario final. Habríamos querido que no existieran prórrogas; habríamos querido que existieran definiciones y allí me remito otra vez a la definición de política energética.

En cuanto al personal, voy a pedir a la señora Carmen Cazzuli que responda. Esta señora que me acompaña que, como ven, no es muy joven, tiene muchos años en la empresa.

(Dialogado.- Hilaridad)

——Como Gerente, me adelanto a decir lo siguiente: el hecho de que un jerarca de una empresa pública haya entrevistado a funcionarios de nuestra empresa, los haya citado para decirles que, pasare lo que pasare, iban a tener el respaldo de la actividad laboral, sin conocimiento nuestro -diputado Obispo: júzguelo usted-, para mí, empresarialmente, es una inmoralidad.

SEÑORA CAZZULI.- No porque sea el Gerente, pero no lo desautorizo. Tengo muchos años; en poco tiempo cumplo sesenta años, estoy próxima a jubilarme y nunca he sido coqueta, ya ven mis canas; ese es el primer elemento para que vean que no estoy desfigurando realidades.

Tengo muchos años en la empresa y un poco por el tema de que estoy desactivándome de la vida de la compañía, porque considero que en este país tenemos que dar lugar a los jóvenes -que lamentablemente hoy no tienen muchas fuentes de trabajo-, entonces me siento muy libre de opinar y de sentirme orgullosa de haber estado estos años en esta empresa ACODIKE SUPERGAS S.A.

Creo que la mejor forma de defender a nuestro personal, es tener a esta empresa sana. Nuestra empresa los ha considerado en todo momento, ha fomentado siempre que hubiera representación sindical y nunca ha perseguido a nadie por esos conceptos. En este momento, tenemos setenta y nueve funcionarios de nómina y de ellos, quince -o sea, el 19%- es personal directivo, jefes y profesionales. Si excluyo a esas quince personas, de los sesenta y cuatro funcionarios restantes -que son el 81% del personal-, hay treinta y tres mensuales y treinta y uno jornaleros. Les puedo mostrar -ustedes pueden ir a nuestra empresa a ver nuestros libros- que hemos tomado el año 2003 y hemos considerado todo lo que ese personal ha percibido por distintos conceptos. Para lo que es la plaza, en nuestra empresa hay un buen nivel de retribución salarial, independientemente de otros beneficios. Hay cosas que corresponden por ley, como el aguinaldo común, pero tenemos un aguinaldo doble y un salario vacacional adicional. Si anualizamos lo que ese personal -excluyo de ese cálculo a todo el personal directivo- percibió durante el año 2003 y lo prorrateamos daría que, considerando todos esos ingresos, mensualmente un funcionario recibiría un salario nominal de $ 22.000 y uno líquido de $ 17.000 y el jornalero tendría un salario nominal de $ 21.000 y $ 16.000 líquidos.

Pensamos que tenemos un muy buen personal; lo hemos escogido con las características necesarias para ocupar el cargo que se requiere. Independientemente de eso, la empresa siempre ha seguido formando a su personal. Puedo contarles mi caso personal: entré con la máquina de escribir y hoy manejo la computadora. Cuando la empresa se informatizó no prescindió de la gente de mi generación sino que nos formó para atender esa nueva tecnología. Lo mismo ha hecho con el personal de planta cuando ha llegado equipamiento más importante.

Eso es lo que puedo decir en cuanto al personal que hoy tenemos. Lógicamente, si el personal se siente entre la espada y la pared -"esto o lo otro"- va a decir: "Lo que quiero es mi fuente de trabajo". Eso es lo que queremos los aquí presentes.

Puedo dar datos de todo esto. El año pasado participamos en una encuesta que se hizo por un sistema internacional sobre el mejor lugar para trabajar. Eso se completó con información que brindó la empresa sobre cómo funciona hacia la comunidad, hacia los accionistas, etcétera, pero también hacia el personal, que pudo opinar en una encuesta anónima y confidencial; nosotros no supimos lo que el personal opinó. Sacamos el sexto lugar en la encuesta entre las mejores empresas de plaza. O sea que consideramos que estamos defendiendo el personal y yo, que me estoy "desactivando", les digo que me gustaría que Acodike siga viva porque es la mejor forma de defender a ese personal. La forma de que siga viva es que pueda seguir envasando y distribuyendo, reconvirtiéndose y compitiendo contra quien sea porque tenemos fortaleza como para competir.

SEÑOR TROBO.- En cuanto a la ocupación vinculada al supergas -sin perjuicio de que por supuesto, lo que tiene que ver con el personal de las empresas es la cifra que daba la señora-: ¿cuántas personas están involucradas en la cadena de comercialización del supergas? O sea, desde el momento en que el

funcionario Nº 36 deja de actuar, ¿cuántas personas están vinculadas a lo largo y ancho del país a esa cadena de comercialización?

SEÑOR BARBONI.- Ya lo manifestamos públicamente y creo que la pregunta es oportuna. Si bien insistimos en la importancia del envasado como semilla de todo lo que después se desarrolla en el servicio al cliente que pretendemos dar, debemos resaltar que la empresa llega al cliente final en los más mínimos detalles en todo lo que tiene que ver con la utilización del envase, incluyendo el service postventa por cualquier circunstancia que muchas veces está referido al artefacto y no al envase, situación que en general uno la limita, pero que se da.

En aras de esa unicidad de responsabilidad que invocábamos, se tiene que representar a la empresa en cualquier localidad del país por más distante que esté de la planta de envasado. Es por ello que todas esas tareas que comienzan en el transporte, llegan a los centros de almacenaje, se diversifican a través de la distribución en la localidad, la llegada a la casa del cliente, la instalación del envase y el service postventa, se hacen con personal que luce el uniforme de Riogas, que representa a la empresa en vehículos que en general lucen su logo y eso evidencia la asunción de esa responsabilidad, inclusive ante cualquier consecuencia hasta de tipo legal. Para esa tarea, Riogas, en sus distintos programas y en las diferentes etapas del año -a través de toda su red de distribución en la que participan empresarios vinculados a la empresa- moviliza un promedio de 1.500 personas en diversas áreas de la actividad. Inclusive, se puede llegar a más en épocas de mayor consumo.

SEÑOR COLAZZI.- Quisiera responder una parte de la pregunta del señor Diputado Obispo referida a la planta de envasado. Él decía que cuando había estado el Directorio de ANCAP en la Comisión dijo que existía un saldo a pagar. Le quiero confirmar que eso es así, pero para mí el hecho de que ANCAP sea dueño de esas plantas y por más que exista ese saldo a pagar, no justifica que haya manejado la posibilidad de suplantar a los dos actuales envasadores por uno solo: ANCAP.

Otra cosa que se dijo fue que ANCAP pretendía tener una rentabilidad por esa inversión. Quiero explicar esa rentabilidad en términos muy simples. Cuando se hizo la licitación en 1977, quien hizo el diseño, la construcción y el pago de esa inversión inicial fue Acodike; también ocurrió con Riogas. El contrato que iniciamos a partir de julio de 1979, cuando las plantas quedaron prontas para funcionar, preveía que en agosto de cada año se produjera una reducción del margen de comercialización en función del capital que ANCAP había amortizado de esas plantas. Es por ello que la rentabilidad aducida que ANCAP podría obtener, ya la obtuvo. Es más: los cálculos se habían hecho con un mercado de 35.000 a 40.000 toneladas y hoy hablábamos de que el mercado es de 100.000, a pesar de la reducción que tuvo por la suba de los últimos cuatro años y ahora hay 86.000. O sea que ANCAP ha recuperado y en más esa inversión. Esto no quiere decir que hoy, siendo titular de esas plantas, que hoy tienen una vida útil, no pueda disponer de su destino final. Desde ya que como empresa privada no compartimos que como empresa monopólica, ANCAP realice el envasado del producto GLP. Hay otras alternativas como licitar; no me quiero referir a esto en este momento.

El señor Diputado Ronald Pais hizo una pregunta sobre márgenes y precios. Ese tema fue contestado y en forma muy amplia respondiendo a una pregunta parecida. De cualquier manera, vamos a dejar el material relativo a los márgenes de comercialización, a los precios de venta, a los impuestos del Uruguay, de la región y de muchos países del mundo, así como la evolución del precio del GLP, que siempre ha fijado el Poder Ejecutivo y el impacto que ha tenido en el mercado la política aplicada respecto del precio.

Otra de las preguntas que se formularon tiene que ver con el hecho de contar con el envasado y la distribución en una misma empresa. En ese tema ha trabajado todo el equipo presente, porque fue puesto sobre la mesa a la hora de las consultas públicas de la URSEA para fijar el reglamento comercial y técnico. Me gustaría que después el ingeniero Portas informara técnicamente acerca de lo que son las buenas prácticas comerciales.

SEÑOR BOLLARGY.- Hace treinta y ocho años que estoy integrado a la empresa Acodike. No entré como Jefe de Distribución, sino como acompañante en un camión que mi papá conducía. Esta empresa me dio la posibilidad -como la señora Cazzuli decía- de capacitarme, prepararme y escalar posiciones.

Creo que la gente de ANCAP -llámese Directorio y Gerentes- se equivocaron, y feo. El señor Presidente de ANCAP dijo alguna vez: "Ustedes sufren del síndrome DASA". Pero el síndrome DASA lo tuvo él. Cuando nació Acodike las garrafas no existían y cuando nació DASA ya existían las estaciones de servicio ANCAP, por lo que tomó un negocio que estaba funcionando. Cuando ANCAP lo retomó y transformó en DUCSA era un negocio que funcionaba y que fue mejorado. Pero cuando nosotros nacimos en esta actividad el supergas no existía; lo tuvimos que crear nosotros. Muchas veces digo en tono de broma que yo a la garrafa le puse el mango. Nadie las conocía e íbamos a la ciudad a llevar treinta o cuarenta garrafas por semana. Ese negocio lo fuimos desarrollando nosotros y nos molesta muchísimo que hoy nos quieran sacar de él sin justificación, sin fundamento, en forma maliciosa. Para poder entrar acá me tuve que sacar la pintura que tenía en la cara y la pluma y dejar el arco y la flecha. ¿Por qué? Porque no nos pueden quitar de este negocio. No nos vamos a entregar fácilmente. Eso lo tiene que entender, no solamente el poder político, sino estos señores que quieren manejar este negocio en forma imprudente.

SEÑOR ABDALA.- Usted haga las descargas que quiera, pero acá estamos en el Parlamento de la República, donde los legisladores de los distintos partidos están procurando encontrar una solución. Le pido que trate de encontrar un camino por allí, porque si todos liberamos los fantasmas, yo me voy; no tengo ganas de participar de una reunión donde liberamos los fantasmas. Estamos acá con sentido constructivo; no es cuestión de decir: "De acá no me saca nadie". En este país funciona un Estado de derecho que todos tenemos que respetar.

SEÑOR BOLLARGY.- Estoy de acuerdo. Me refería a esa actitud de querer desplazarnos. Como dijo el señor Gerente General, el Presidente de ANCAP -ya renunciante- manifestó: "Ustedes ya no tienen más nada que ver en este negocio". Nuestra actitud apunta a defender nuestros derechos. Esos treinta y ocho años de mi trabajo, de mi esfuerzo y el de mi familia los tengo que defender. Hoy estamos acá para encontrar el camino y para hacer entender a aquella gente que no comprendió, que nosotros estamos haciendo las cosas bien; se ve que no miró lo que el público consumidor piensa, como dijo el ingeniero Barboni.

Siempre estuvimos abiertos a negociar. Hace cuarenta y ocho años que venimos negociando y haciendo las cosas bien, por lo que nos hemos ganado el respeto del público y de todo el poder político. Se ve que a ANCAP le hizo bien tomar la empresa DASA para sí y conseguir rentabilidades, y pensó que podía hacer lo mismo con nuestro negocio, pero se equivocó. Lo nuestro es mucho más que la empresa DUCSA. Desde que la garrafa entra a Acodike o a Riogas se le hace todo un proceso, que va desde el lavado, envasado, reprueba, reparaciones, precintado, sacarla a la calle y entregarla puerta por puerta. Además, cuando esa garrafa tiene algún problema o el usuario entiende que no la puede hacer funcionar, tenemos un service post venta. Créanme que todo lo que estamos diciendo acá está escrito. Hay gente que hace estudios y análisis y que nos dan un grado de satisfacción que no tiene ninguna empresa en este país.

SEÑOR PORTAS.- Voy a responder una duda que tenían respecto a la división del envasado de la distribución, a si es bueno o malo dividirlos. Como ya se mencionó, hay literatura internacional sobre el tema y un manual denominado: "Las buenas prácticas comerciales en nuestros negocios". Creo que las copias de este manual están acá; si no es así, las ponemos a su disposición. Allí se menciona que una de las buenas prácticas comerciales es la indivisibilidad del negocio. ¿Por qué razón? Porque el usuario final es el que va a recibir el beneficio último, que es la garantía. Actualmente, cualquier usuario de GLP en Uruguay sabe quién le entregó el envase y a quién le tiene que reclamar ante un problema técnico -que va a ser resuelto por el service- o legal por falla o accidente que ocurra. Si hacen una encuesta, a nadie se le va a ocurrir decir: "Yo no sé quién la envasó". Si esa unicidad se pierde, cuando el usuario final vaya a reclamar a alguien porque la garrafa funciona mal y quiere un service o tuvo un accidente y quiere hacer un juicio a la empresa, el que se la entregó le va a decir: "Fue un problema del que me la trajo en el camión" y, a su vez, este va a decir: "Fue problema de otro camión", porque tal vez haya habido otra etapa de almacenaje, y así sucesivamente hasta que alguno diga: "Fue problema del envasador". Cuando esa persona quiera apuntar al responsable va a tener que contar con varias armas, porque va a haber un montón de gente en el medio. Esto nos remite a la pérdida de credibilidad en el producto. La única forma que genera un autocontrol por parte de las empresas -porque a estas les interesa hacer bien las cosas- es defender la marca. La empresa que no defiende la marca está condenada a morir. La única forma de autocontrolar el negocio -estoy convencido de eso- es que cada envase vaya con su marca. De lo contrario, podremos tener mil controles administrativos escritos en

una norma, como ocurre con tantas cosas en Uruguay, pero nadie controla y a nadie le importa nada. Nos estamos perdiendo la oportunidad que se ha dado hasta ahora en el país, de que la marca sea la que autocontrole el mercado. La empresa tiene que hacer el mantenimiento del envase, pintarlo, lavarlo y controlar sus válvulas, porque este es un producto que, manejado en forma inadecuada, es muy inseguro. Es clarísima la importancia de la unicidad. Cuando una persona va con una botella de Coca-Cola al supermercado porque se le rompió el bordecito de vidrio, se le entrega otra, porque el supermercado no tiene dudas de a quién le va a reclamar por el contenido del envase. Lo que sucede es que está Coca-Cola atrás. Con esto ocurre exactamente lo mismo.

El tema de los precios ya fue aclarado. Normalmente, en nuestro mercado la materia prima se mide en un índice que se llama Mont Belvieu, que es el que usa ANCAP como referencia. Ese índice está oscilando en los US$ 330. En el mercado argentino se vende Mont Belvieu más US$ 30 o menos US$ 20, dependiendo de las condiciones o del tipo de producto, si es butano o propano. El gas licuado de petróleo, el supergas, es una mezcla de butano y propano. Actualmente, ANCAP vende la tonelada a las empresas distribuidoras a US$ 570.

SEÑOR BARBONI.- Creo que debemos redondear el tema. Voy a procurar hacer una síntesis.

El gas licuado, como su nombre lo indica, es un líquido, pero lo es solo cuando se lo somete a presión a temperatura ambiente. Si a temperatura ambiente no está sometido a presión, es como un vapor. Esa es una propiedad específica del gas licuado, que es la que se utiliza para comercializarlo en la forma en que se hace, dentro de recipientes. Con una presión bastante pequeña -de siete u ocho kilos como mínimo- puede ser licuado y manejado con una gran densidad de almacenamiento que permite que en recipientes relativamente chicos se transporten trece kilos, cuarenta y cinco, o inclusive microgarrafas.

Como está en estado líquido debe ser vaporizado y hay dos formas de hacerlo. Una es a través del suministro específico de calor. Para eso están los llamados vaporizadores, que son equipos que, en general, se utilizan a escala industrial, cuando se necesitan grandes consumos de producto, y por lo tanto se recurre a ellos alimentándolos en fase líquida y suministrando tanto supergas en vapor como es necesario por el proceso que alimentan. Eso es fácilmente regulable. Para recordar casos concretos que todos conocemos, puedo citar el de Metzen y Sena. Aprovecho la oportunidad para resaltar un elemento muy importante en el terreno constructivo porque en ese caso desde la empresa GASUR coparticipamos con ANCAP e hicimos una sociedad exitosa -las dos empresas que estamos aquí representadas-, a partir de la cesión de un mercado que contractualmente teníamos derecho a atender, porque nuestro contrato original abarcaba todo el envasado y distribución de gas licuado en todos los volúmenes. Entonces, se pactó que desde determinado punto hacia arriba el trabajo se hiciera conjuntamente y esa empresa hoy ha posibilitado la transición desde gas hacia gas natural -o incluso mantiene gas licuado- a una gran cantidad de clientes.

Vuelvo al tema del gas residual, que es un buen ejemplo de utilización de gas licuado a partir de su vaporización artificial; llamémosle así. En general, en los envases menores esa vaporización se realiza naturalmente, no de manera artificial. Si la instalación está bien diseñada y razonablemente mantenida, si las condiciones de uso de un quemador tipo, de una cocina o de una estufa son adecuadas, y el producto está en especificaciones, en las condiciones de uso el clima medio en Uruguay permite prácticamente el agotamiento del producto. En ese sentido, los clientes también deben tomar la precaución, cuando llega a la fase final, de terminar de agotarlo reduciendo la llama del quemador y trabajándolo con una menor potencia que permita que el gas líquido no se enfríe demasiado en el recipiente, con lo cual se detiene la vaporización. Si eso no ocurre, si está conectado un quemador de demasiada potencia y eventualmente las condiciones son extremadamente rigurosas en cuanto a frío, etcétera, puede quedar un residual, y eso es lo que ocurre en todas partes del mundo. En general, son gramos; podrán llegar a cien o doscientos gramos en los casos de máxima

Estos son criterios que se utilizan en todas las partes del mundo. Hay formas de evitarlo y eso se basa en las instalaciones bien diseñadas, que es lo que nosotros recomendamos. Si una garrafa va a servir a más de un equipo, normalmente se debe hacer una batería, porque en ese caso la demanda es menor y, por ende, la vaporización es más completa.

No me quiero extender más y reitero que quedo a la orden, pero quiero referirme al otro punto.

El señor Diputado Abdala preguntó cómo se sale de esto y creo que esa es la pregunta que todos nos estamos haciendo y por la cual estamos aquí. Creo que todos estamos tratando de ayudar a salir de esta situación, quizás unos con aspectos más hormonales que otros, pero todos en la misma dirección, y me parece que hay que rescatar algunas cosas importantes.

Considero que, obviamente, ha habido desencuentros, pero hay una larga historia de encuentros. Si comparamos esto con las relaciones humanas podemos preguntarnos cuántas veces, en nuestra vida personal, hemos tenido que recurrir a una larga historia de encuentros, para poder transitar y salir constructivamente de un punto de desencuentro, mirando global y no puntualmente las cosas. Creo que eso es muy importante desde el punto de vista de todas las partes y estamos dispuestos a dar ese paso. Con ANCAP se han hecho muchas cosas buenas, sobre todo para los clientes y si bien no damos prenda de los esfuerzos, riesgos y méritos que tenemos, tampoco dejamos de reconocer lo que puede haber aportado nuestro proveedor o socio. Para encontrar esas posibles salidas estuvimos siempre en la mesa de negociación, dispuestos a conversar desde que se nos convocó, luego se nos interrumpió, se nos volvió a convocar y otra vez se nos interrumpió, etcétera. La última nota que enviamos a ANCAP fue para pedir veinte días más para seguir negociando, porque había llegado la semana santa o de turismo y eso había impedido continuar las negociaciones.

Quiere decir que creo que hay que seguir conversando con todos los elementos y, en todo caso, cada uno de nosotros debe minimizar sus aspiraciones para poder acercarlas y, a partir de allí, construir. En ese sentido -el señor Diputado Obispo lo sabe porque también hicimos referencia a ello ahora-, básicamente lo que queremos es un plazo para nuestra reconversión. Con respecto a los mecanismos, por supuesto que la licitación es válida; ya la mencionó en su momento el señor Ministro Bordaberry e inmediatamente asentimos, porque somos gente a la que nos gusta ganar en la competencia y estamos dispuestos a ella. El único aditamento que entendemos imprescindible es el plazo para la reconversión. ¿Para qué? Para que esa competencia no sustituya sino que permita ampliar a quien tenga disposición -como nosotros hemos manifestado que tenemos y sabemos que los colegas también- para a volver a arriesgar, invertir y competir y regresar, en un escenario distinto, a ganarnos de nuevo al cliente. A eso es a lo único que estamos aspirando y por eso queremos ir al diálogo constructivamente para, entre todos, salir de este tema.

SEÑOR COITO.- Quiero hacer una confesión personal y disculpen que me tome tiempo para ello. Tengo tres personas en mi vida frente a las que soy el último que tengo que decir que sí. Una es mi señora, el segundo es el Presidente de la empresa y el tercero es el ingeniero Barboni, porque yo había pedido la palabra para contestar al Diputado Abdala cuál era la posible salida, pero él ya lo ha hecho. Siempre me encuentro con él -no sé por qué- y me indica lo que tengo que hacer o qué es lo que más me conviene. Por tanto, tengo que trasmitir que lo que ha planteado es correcto.

Con respecto a las plantas de ANCAP, que se llame, se liciten, se vendan o se haga lo que quieran, pero que nos den el tiempo suficiente a nosotros, como envasadores y distribuidores, para hacer nuestra planta.

SEÑOR TROBO.- Quisiera hacer una propuesta que ya comunicamos al señor Presidente de la Comisión en nombre del Partido Nacional a los efectos de que fuera convocado el señor Ministro de Industria y tener su visión sobre el tema. Queremos agregar un elemento. Nos parece que es importante que se analice el tema a la luz de la denominada ley de defensa de la competencia. Hay normas que establecen que la garantía de la competencia solamente podría verse interrumpida por limitaciones que estableciere la ley, por razones de interés general o que resulten del carácter de servicio público de la actividad de que se trate. En primer lugar, no existe el monopolio legal de la provisión de combustibles por parte de ANCAP y, en segundo término, no hay una razón de interés general que garantice que ANCAP tiene derecho a aumentar un proceso que actualmente tiene a su cargo. En tercer lugar, no estamos hablando de un servicio público sino que, de hecho, este es un tipo de combustible que el consumidor debe tener el derecho de utilizar al mejor precio posible. Por eso debemos buscar una salida por la vía que se pretende o a través de alguna alternativa.

Además, esta Comisión tiene que conocer la opinión del Ministerio de Economía y Finanzas y de la Dirección de Comercio, que es el organismo de aplicación de las leyes sobre competencia, acerca de la decisión tomada por ANCAP y de su eventual intervención para impedir que esa decisión se lleve a cabo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tomamos esas dos propuestas y decimos a nuestros visitantes que hemos tratado de invitar a todos los actores. El señor Ministro estará aquí el jueves 20 de mayo para abordar este asunto.

(Se retira de Sala la delegación de las empresas Acodike y Riogas)

(Ingresa a Sala una delegación de trabajadores de las empresas Acodike y Riogas)

——La Comisión de Industria, Energía y Minería da la bienvenida a la delegación de trabajadores de las empresas Acodike y Riogas, integrada por los señores Roberto Carbajal, Riquel Farías, Milton Castellano -Presidente de FUECI-, José Orognio y Oscar Lemos.

SEÑOR CASTELLANO.- Para nosotros es importante que nos reciba la Comisión de Industria, Energía y Minería.

Hemos venido trasmitiendo en cada una de las instancias en las que hemos estado participando en estos dos meses -la Comisión especializada del Senado, el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, ANCAP, las empresas- nuestra enorme preocupación por la situación que se está viviendo con el envasado y la distribución del gas. Estamos preocupados por la forma en que se hace. Este problema se viene arrastrando desde hace dos años y hasta el día de hoy no se ha encontrado una solución. Esto hace mal al país y a la imagen de cómo se resuelven asuntos de esta naturaleza. Somos conscientes de la importancia de los intereses que están en juego. De lo contrario, no se estaría dos años yendo y viniendo en la búsqueda de una solución, pero lo concreto es que luego de transcurrido ese tiempo, tras una serie de marchas y contramarchas de las autoridades, no se ha podido encontrar una solución que contemple los intereses que están en juego.

Para nosotros es muy difícil opinar sobre la situación de fondo, esto es, cómo debería ser el envasado y la distribución de supergas. No vamos a opinar. Y no lo vamos a hacer, no porque como trabajadores no tengamos opinión al respecto, sino por una situación muy especial y delicada: somos trabajadores dependientes de las empresas Acodike y Riogas. Y en la actividad privada la relación de dependencia incorpora toda una serie de cuestiones que hacen que las relaciones laborales hay que vivirlas todos los días.

No quiere decir que nosotros no tengamos opinión, sino que no vamos a dar opinión sobre el problema de fondo. Lo que hemos dicho y reafirmado en cada una de las instancias en que hemos participado es que, más de allá de cuál sea la solución por la que opten el Poder Ejecutivo, ANCAP o las empresas, debe contemplarse sin ningún tipo de duda la situación de doscientos trabajadores que realizan su actividad y laboran en el envasado del gas desde hace muchos años. El mantenimiento de las fuentes de trabajo para nosotros es un tema sin discusión, que tiene que incorporarse a la solución, ya sea a través de una sociedad mixta de ANCAP con las empresas, en ANCAP, en las empresas o inclusive en la hipótesis de una licitación.

Más allá de que nosotros no los representamos, también hay cerca de cuatro mil trabajadores más que hacen las tareas de distribución en las distintas bocas de salida y expendios de venta del supergas.

No queremos por tanto pronunciarnos sobre el tema de fondo -insisto, no quiere decir que no tengamos opinión-, pero vamos a defender como dé lugar los puestos de trabajo y las condiciones laborales de estos trabajadores.

Todos están discutiendo acerca del envasado del gas, pero los únicos perjudicados al día de hoy son los trabajadores de Acodike y Riogas, porque en el mes de diciembre se venció el convenio colectivo, que data del año 1985. Tiene casi veinte años y en diciembre, como producto de esta situación, no se renueva por primera vez en las empresas Acodike y Riogas y, en consecuencia, no se hicieron los ajustes salariales de enero y mayo. Por tanto, los únicos perjudicados son los trabajadores, que se han quedado sin convenio colectivo. No se trata solo de los ajustes salariales sino de una serie de beneficios que se han incorporado y que hoy hay gran peligro de perderlos. En algunos aspectos parecemos el jamón del sandwich. Hay presión en los medios y en las plantas, con una búsqueda permanente de opinión, para ver de qué lado están los trabajadores. Los trabajadores de Acodike y Riogas están del lado de mantener sus fuentes de trabajo y sus condiciones laborales, y punto. De lo demás, reitero, tenemos opinión pero no nos pronunciamos.

SEÑOR OBISPO.- Me parece lógica la posición en cuanto a lo que los trabajadores deben priorizar. En esta circunstancia, la fuente laboral es un elemento importante.

Dentro de toda esta situación -que lamentablemente se ha prorrogado por mucho tiempo y que, sin duda, es como dicen: los que pagan el pato son siempre aquellos que dependen del salario-, quisiera saber si el sindicato tiene conocimiento de que haya habido propuestas laborales concretas de parte de ANCAP o si eso ha sido simplemente a modo de sondeo. Se nos ha dicho, y así se ha manejado por parte de la prensa, que en el supuesto de que ANCAP se haga cargo del envasado, los trabajadores tendrían su sueldo asegurado. A su vez, hemos tenido información de prensa, según la cual, empresarios se manifiestan disconformes con algunas opiniones de Directores de ANCAP que dicen que los trabajadores de Acodike y Riogas tendrán su futuro asegurado. Entonces, queremos saber si hubo alguna propuesta concreta o si se trata simplemente versiones de prensa.

SEÑOR BARANDIARAN.- Ustedes representan a trabajadores de planta, y quisiera saber si también representan a la gente que trabaja en la distribución de estos productos, ya que parece que las funciones de estas empresas están adecuadamente separadas.

SEÑOR CASTELLANO.- Voy a comenzar contestando la segunda pregunta.

La organización sindical es la organización de los trabajadores que realizan el envasado exclusivamente de Acodike y de Riogas, que son aproximadamente cien trabajadores por planta, porque fluctúa un poco en función de la zafra. Ahora, se entra en la zafra de invierno, que requiere mayor cantidad de mano de obra.

En cuanto a la primera pregunta, debo decir que las veces que tuvimos entrevistas con ANCAP hemos sido claros en el planteo que le hicimos. Si bien nunca nos ha hecho una propuesta formalmente, le hemos planteado en cada instancia que cualquier solución tenía que contemplar el lugar de trabajo. ANCAP ha llegado a decir extraoficialmente, a través de sus Gerentes o de la opinión pública, que eso se contemplaría en caso de que se hiciera cargo del envasado. Más allá de eso, honestamente, no sabemos cuál es su opinión ya que ha variado mucho en los últimos treinta días y creo que, aun hoy, no está muy definida.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pienso que con estos datos nos podemos manejar respecto a la óptica de los trabajadores de Acodike y Riogas.

Estamos muy acotados de tiempo, pero esto no quiere decir que no los volvamos a invitar después de que contemos con todos los aspectos que rodean este tipo de problemas. Estamos convencidos de que hay que pelear para que la fuente de trabajo de esa cantidad de personas y de familias no se pierda.

SEÑOR CASTELLANO.- Quizás en otra oportunidad podríamos dar nuestra opinión sobre la materia energética y sobre los temas energéticos en el Uruguay.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos a los trabajadores de Acodike y Riogas que hayan concurrido.

(Se retiran de Sala los representantes de los trabajadores de Acodike y Riogas)

(Ingresan a Sala representantes de la Federación de ANCAP)

——La Comisión de Industria, Energía y Minería da la bienvenida a los señores Riet y Pi.

La mañana de hoy fue muy densa. Recibimos varias delegaciones, pero sobre este tema que ustedes van a desarrollar, hemos tenido la óptica de los trabajadores y de los empresarios de Acodike y Riogas. Asimismo, hemos invitado al señor Ministro de Industria, Energía y Minería, quien concurrirá el día jueves 20. De esa manera, esta Comisión estará trabajando en la búsqueda de una solución a esta situación, aunque no se ve hasta dónde podemos llegar.

SEÑOR RIET.- Agradecemos a la Comisión que nos escuche.

Como bien decía el señor Presidente, este tema tiene muchos puntos de vista desde los cuales encararlo. Vamos a hacer referencia muy rápidamente a algunos de ellos, muy por arriba, y si hay alguna pregunta, profundizaremos al respecto.

Estamos ante una nueva situación desde que tenemos la unidad reguladora. La URSEA está procurando abrir el mercado, que haya competencia, y en ese marco, la visión que tiene la Federación de ANCAP es que acá hay dos etapas del proceso del supergas. Obviamente, la producción está en la refinería, es un producto que sale y, en la destilación del petróleo, es imposible evitar que salga; sale en una proporción menor, pero sale. Entonces, después hay que venderlo, pero yo me refería a la etapa del envasado y la distribución. En la etapa del envasado ustedes saben que las plantas son de ANCAP.

La capacidad que tienen esas plantas da de sobra para abastecer la demanda del mercado, y no se justificaría que en Uruguay se estén haciendo nuevas plantas de envasado, porque eso sería una sobreinversión y un exceso que, de alguna manera, iría a parar a los costos.

El Estado ya tiene las plantas de envasado, que son propiedad de ANCAP. Reitero que sería un error que como solución se construyeran nuevas plantas, porque tendríamos un exceso de plantas y alguna de ellas quedaría paralizada; no tendrían ningún sentido.

En la medida que se está abriendo el mercado, la Federación ANCAP entiende que para asegurar un envasado y una llegada a nuevos distribuidores que quisieran entrar en el mercado uruguayo, lo lógico es que el envasador fuera ANCAP, que es el dueño de las plantas y el productor del supergas.

Por otra parte, los contratos se denunciaron hace más de dos años, y pensamos que estaba claro que este proceso iba a ocurrir; por lo tanto, no puede recurrirse al argumento de la sorpresa, y lo lógico es que se vuelva a que ANCAP envase, como lo había hecho al inicio de la producción de supergas, en los años sesenta, cuando había un margen de ganancia. Seguramente, también estamos ante la posibilidad de apertura de los mercados, y nos parece que es importante rescatar para la empresa estatal márgenes de ganancia de donde se pueda.

Cuando decimos que nos preocupa que se hagan nuevas inversiones en plantas de envasado, lo hacemos porque nos parece que eso terminaría castigando al consumidor. Creemos que lo mejor es que el envasado lo haga ANCAP en sus plantas y, desde allí, se entregue a los distribuidores, porque esto no significa la muerte de ACODIKE y RIOGAS como tales. Esas empresas han demostrado tener una eficiencia muy grande como distribuidoras. Todos somos consumidores de ese producto, y hemos visto la eficiencia con que se distribuye pero, para abaratar la llegada al consumidor, está la posibilidad de que haya otros distribuidores.

Otro tema tiene que ver con la producción y la empresa estatal ANCAP. Como decía, el supergas es un subproducto que sale de cualquier manera en la destilación. Nosotros tenemos que procurar mantener esta planta de refinación del petróleo. Nos parece estratégico tener la transformación de energía secundaria -que es una refinería que transforma el petróleo en combustibles-, para que no nos ocurra lo que sucedió con la electricidad o con el gas natural, que parecía que sobraba tanto en la región, pero resulta que ahora no sobra tanto y nos estamos quedando sin electricidad y sin gas natural. Reitero que nos parece estratégico mantener la refinería y, además, como productora de supergas. Por lo tanto, hay que proporcionar a ANCAP los medios o los instrumentos, como la posibilidad de envasar el supergas y la de posicionarse en la distribución del producto, para que tenga asegurada la colocación del supergas que produce en la refinería. Digo esto porque ante una eventual desmonopolización de la importación de los combustibles -que no está planteada en el corto plazo, pero nadie acá tiene la bola de cristal; estamos en un proceso de integración que va avanzando y que todos queremos que avance, y en otros procesos de negociación internacional-, es importante que ANCAP tenga una boca de salida directa y segura del supergas que produce.

Debemos tener conciencia de que en la región hay grandes productores de supergas, como es, en particular, Argentina. El supergas se produce no solamente del petróleo sino, fundamentalmente, como subproducto del gas natural. En Argentina hoy hay un gran excedente de supergas, que podría competir con nosotros, pero ese excedente que existe hoy, quizás no exista mañana -como pasó con el gas natural-, y lo coloquen a otros precios, o nos quieran subir los precios. Por lo tanto, nos parece que todo este proceso de envasado y distribución de supergas hay que vincularlo al problema de la producción y de la sobrevivencia de la refinería.

SEÑOR OBISPO.- Las empresas nos manifestaron que desde el punto de vista técnico y de la seguridad, se recomienda la unicidad del envasado y la distribución. Quisiera saber cuál es su opinión al respecto.

Si bien hay disposición de parte de las empresas a la competencia, porque no están cerradas a que se licite la distribución y a competir, manifiestan que desde el punto de vista técnico y de la seguridad, defienden la unicidad del envasado y la distribución.

Por otra parte, quisiera saber si la Federación tiene alguna visión con respecto a los funcionarios de ACODIKE y de RIOGAS, que en la parte de envasados sería un total de cien trabajadores por cada una de las empresas.

Nos gustaría conocer cuál es la propuesta concreta de la Federación en estas dos situaciones.

SEÑOR BARANDIARAN.- En primer lugar, quisiera saber cómo evitar que alguien quiera hacer una planta de envasado. Eso lo podrá decidir el mercado, porque quién determina: "No. Vos a este negocio no te dediques"...

En segundo término, quisiera dar mi opinión. Yo, como consumidor de un producto potencialmente peligroso como puede ser el gas, sí quiero tener la unicidad de toda la cadena. ¿Por qué razón? Porque estaríamos en la situación en que el que me trae la garrafa es uno, el que me la recargó otro, el que la fabricó otro, y el que la certificó -porque la URSEA quiso implementar un sistema donde la certificación de la garrafa la hacía UNIT o un órgano certificador- un cuarto, y si mañana tengo una pérdida y se me muere el gato, no sé a quién echarle la culpa. Y en los hechos, es complicado porque, en esos casos, en donde no se sabe quién tiene la responsabilidad, en general el que pierde es el consumidor. ¿Por qué? Porque uno no le puede hacer juicio a cuatro a la vez, cuando cada uno dice: "Yo no fui, fueron los otros tres". Lamentablemente, esa es una de las situaciones que ocurre muy a menudo y donde nos vemos perjudicados.

En tercer lugar, quisiera saber en qué se beneficia el consumidor. Porque hoy el precio del supergas ha aumentado más que cualquier otro producto, inclusive, casi diría como la carne o aún más; realmente, se ha ido a las nubes. Sinceramente, esa situación no se va a modificar cambiando a quien envasa, porque no está ahí el tema.

Entiendo las otras razones, pero a veces escucho mucho que se habla del consumidor y, la verdad, no sé en qué se beneficia de todo este lío. A lo sumo, lo que uno podría llegar a plantear es que se están reordenando otras cosas.

Hoy escuché al señor Sanguinetti diciendo que esto iba a significar una reducción del precio, pero sinceramente no me pareció razonable que eso fuera así. Lo justifico desde el punto de vista de una empresa que sí quiere absorber los márgenes de ganancia de otra, pensando que con su integración vertical van a ir para ella, pero no va a haber una reducción para abaratar el costo del producto.

SEÑOR PI.- Las empresas afirman que la unicidad entre el envasado y la distribución es conveniente. De alguna manera, eso también lo afirman los técnicos de ANCAP, más allá de que no tenemos claro si eso se puede traducir en una mejora en los costos, sí en los demás problemas que quizás señalaba el señor Diputado. Desde el punto de vista de los costos, no tenemos elementos que nos demuestren que eso se pueda ver afectado por el hecho de que una empresa envase y la otra distribuya. Tampoco tenemos elementos que muestren que eso pueda perjudicar en algún momento el abastecimiento del producto. A nivel internacional hay experiencias similares en las que no hubo problemas en ese sentido.

Con respecto al consumidor, complementando lo que planteaba Riet, estamos ante un problema que nuevamente nos demuestra que en nuestro país no tenemos una política energética. Las marchas, contramarchas y contradicciones entre el Poder Ejecutivo y ANCAP y también dentro de la propia ANCAP nos muestran que carecemos de una política energética. Por ejemplo, el Directorio de ANCAP decidió salir de la distribución del gas natural a mayoristas. Ahora decidió participar en la distribución del supergas. En lo que sí es coherente el Poder Ejecutivo -desde nuestro punto de vista, contradiciendo la premisa de que se

busca abrir los mercados- es que ha actuado impidiendo que la empresa pública compita en esos mercados. Eso pasó con el gas natural y ahora con esto.

Claramente está planteado que ANCAP no participe en este mercado de la distribución. Parte de esa política energética es lo que planteaba el señor Riet en el sentido de que el país debe ver qué elemento energético es más conveniente, en qué condiciones y asegurar que llegue al consumidor y a la industria de la mejor manera posible. Lo que decimos es que como parte de una política energética es válido que el país se plantee cuántas plantas de envasado debe tener. Esto no significa que uno impida a alguien que ponga su planta de envasado, pero sí que la regulación establezca que eso no signifique un traslado de costos o la pérdida de beneficios para el consumidor. Acá no decimos que no pueda haber otra planta sino que el Estado, como parte de una política energética, debe ser cuidadoso en ese tema para que eso no redunde en un perjuicio para el consumidor.

Con respecto al precio, el Directorio de ANCAP en su última resolución, cuando planteó la rebaja del precio final, nos está demostrando que es posible una rebaja al consumidor. El monto de esa rebaja estaba representando la sobreganancia que obtienen las empresas distribuidoras de supergas por la sustitución del IMESI por el IVA. Es decir, antes las empresas debían aportar un cierto monto por IMESI que al ser sustituido por IVA, pueden descontar. Esa sobreganancia que se está recaudando desde 1999 se refleja en ese porcentaje de rebaja que planteaba ANCAP. Según los técnicos, esa sobreganancia se cuantifica en un 1.7% del precio al consumidor final. ANCAP estaba proponiendo un 2.8%, lo que demuestra que, pensando en el consumidor y en un elemento energético esencial como este, es posible ajustar los márgenes de ganancia que, por lo que nos han trasmitido los técnicos de ANCAP, en estos años las ganancias han sido muy grandes, mayores que los que obtiene la distribuidora DUCSA de ANCAP por los combustibles líquidos.

Sintetizando, lo que nosotros pensamos es que esto es una muestra más de una falta de política energética y que el Poder Ejecutivo se contradice con su decisión de evitar que ANCAP lleve a la práctica en la manera que lo había planteado de participar en el envasado y la distribución, porque en definitiva lo que se está haciendo no es abrir el mercado sino impedir que la empresa pública compita y participe. Digo esto porque acá no está planteado que Acodike y Supergas desaparezcan sino que sigan existiendo como empresas en la distribución del supergas.

Además, la opinión técnica y profesional a nivel mundial es unánime en el sentido de que una empresa petrolera es más competitiva si participa en toda la cadena productiva. Es por ello que históricamente hemos reivindicado que ANCAP participe en el envasado y en la distribución y más cuando somos propietarios de esas plantas.

Con respecto a la pregunta del señor Diputado Obispo, es cierto que en toda esta situación, nuestra primera preocupación es que, sea cual sea el escenario resultante, se dé garantías al cien por ciento de los trabajadores de la plantilla actual de Acodike y Riogas para mantener su fuente de trabajo. En ese sentido fue que reivindicamos esto ante el Directorio de ANCAP para el caso de que la empresa asumiera las plantas de envasado. Se llegó a ese compromiso en el Directorio de ANCAP y, sin duda, nosotros velaríamos por su cumplimiento. También entendemos que sería conveniente garantizar que en cualquier otro escenario estos trabajadores puedan mantener su fuente de trabajo.

SEÑOR RIET.- Con respecto a lo que decía el señor Diputado Barandiaran, la idea no era que se prohibiera la instalación de nuevas plantas de envasado, pero lo que sí ha trascendido por medios de prensa -todavía no hemos tenido un contacto directo con el Poder Ejecutivo y en los últimos días con el Directorio de ANCAP- estaría planteada la no conveniencia de que ANCAP participe en la distribución. Entonces, podría darse -por medio de una prórroga o de una licitación- más tiempo a Acodike y Riogas para que hagan sus nuevas plantas de envasado. Uno se podría preguntar, si hacen las plantas de envasado y siguen distribuyendo y no se deja a ANCAP que sea distribuidora, después ¿qué hace ANCAP con las plantas en las que ha invertido US$ 12:000.000? Las plantas quedarían obsoletas sin poder hacer nada. A eso me refería hoy. Se podrá pensar que soy muy mal pensado, pero fue lo que ocurrió con el gas natural. ANCAP hizo inversiones directas y tiene compromisos de capacidad de transporte, etcétera, por quince años que están arriba de los US$ 100:000.000 y no hay forma de recuperar eso. Eso no se dio por decisión del Poder Ejecutivo o el Poder Legislativo; fue el propio Directorio de ANCAP que decidió retirarse de la comercialización. Así fue como se perjudicó al consumidor que, como se decía, tiene que ser la principal preocupación. ANCAP está ofreciendo el gas

natural a la mitad de precio al que lo hacían Gaseba, Conecta y otros operadores. Inexplicablemente, el Directorio en enero de 2003 decide retirarse por cuenta propia de la comercialización del gas natural.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de los invitados y nos mantendremos en contacto, de acuerdo con las conversaciones que mantengamos.

Se levanta la reunión.